

Private Krankenversicherung im Wettbewerb

19.10.2010, 12:21 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Bergische Assekuranz Makler*



Bildquelle: © Yuri Arcurs / fotolia.com

Beamte, Selbständige oder besser verdienende Angestellte haben die Möglichkeit, von der gesetzlichen Kasse in eine private Krankenversicherung zu wechseln. Grundsätzlich ist ein Wechsel in die PKV insbesondere für eher jüngere und gesunde Personen empfehlenswert. Allerdings sollte der Wechsel wohlüberlegt sein, da man häufig ein Leben lang an die ausgewählte Krankenversicherung gebunden sein könnte.

Im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenkasse müssen bei Abschluss einer privaten Krankenversicherung umfangreiche Gesundheitsfragen beantwortet werden. Vorerkrankungen, Allergien oder sonstige Gesundheitsbeschwerden können zu Risikozuschlägen oder sogar einer Antragsablehnung führen. Je jünger man in die PKV wechseln möchte, desto preiswerter sind die Tarife.

Bei einem Wechsel in die private Krankenversicherung sollte man sich genau über die Leistungen des ausgewählten Versicherungsvertrages, die finanzielle Situation des Versicherers und die Feinheiten der Versicherungsbedingungen informieren, bevor man sich für den ein oder anderen Versicherer entscheidet.

In den letzten Jahren hat sich die „Geiz-ist-geil-Mentalität“ auch im Bereich der Krankenversicherung verbreitet. Wer nur auf den billigsten Versicherungsschutz abzielt, darf sich nicht wundern, wenn die Beiträge in den Folgejahren überproportional ansteigen. Gerade einige Billigtarife sind sehr knapp kalkuliert und beinhalten kaum Rücklagen für später. Bei der Auswahl des privaten Krankenversicherers sollte man natürlich den Preis im Auge haben, da die Spanne zwischen günstigen und teuren Tarifen mehr als 100 Prozent ausmacht. Allerdings ist der Angebotspreis nur eine Momentaufnahme und kann sich in den Folgejahren durch Beitragserhöhungen anders entwickeln.

Gefährlich ist der Wechsel in die private Krankenversicherung auch, wenn man sich nicht umfassend mit den Leistungsdetails und Vertragsbedingungen auseinandergesetzt hat. Im Gegensatz zum gesetzlichen Krankenkassensystem mit nahezu identischen Leistungen bei allen Kassen, kann der Leistungsumfang in der PKV individuell zusammengestellt werden. Dieser Komfort auf der einen Seite bietet aber auch die Gefahr auf der anderen Seite, dass man einen Tarif abschließt, der existenziell wichtige Leistungen nicht enthält oder viele versteckte Selbstbeteiligungen enthält. Das böse Erwachen kommt dann im Leistungsfall, allerdings ist ein Wechsel des Anbieters dann häufig nicht mehr möglich oder

preislich unattraktiv. Um so wichtiger ist es, sich umfassend mit den Angebotenen Tarifen zu beschäftigen und sich auch die Nachteile des Tarifes erläutern lassen. Sollte der Vertreter keine Nachteile des Tarifes nennen können oder nennen wollen, sollte man besonders vorsichtig sein, da alle privaten Krankenversicherungen Stärken aber eben auch Schwächen haben.

Weitere Informationen zum Thema private Krankenversicherung sind auf der Internetseite www.PKV.young-insurance.de zu finden.

Portrait

Das Unternehmen Bergische Assekuranz Makler wurde von den Diplom-Ökonomen Bogdan Kellinger und Karsten Werksnies als unabhängiger Versicherungsmakler gegründet. Mit der Internetpräsenz Young-Insurance.de hat sich das Unternehmen auf die Bedürfnisse von Privatpersonen und Gewerbetreibenden spezialisiert, die keine Beratung von gebundenen Versicherungsvertretern einer einzelnen Versicherungsgesellschaft wünschen, sondern anhand unabhängiger Vergleichsberechnungen preisgünstige und leistungsstarke Angebote verschiedener Unternehmen einholen möchten.

Die Gesellschaft Bergische Assekuranz Makler verfügt über Anbindungen an mehr als 100 unterschiedliche Versicherungsunternehmen. Für verschiedene Berufsgruppen wie beispielsweise Studenten, Auszubildende, Berufseinsteiger oder bestimmte Gewerbetreibende stehen Sondertarife zur Verfügung. Zusätzlich werden auch alle anderen Alters- und Berufsgruppen umfassend, fair, unabhängig und kompetent beraten. Seit 1998 in der Versicherungsbranche tätig, werden Kunden über das Internet, telefonisch und auf dem Postwege betreut - sowohl bei der Angebotserstellung als auch im Schadenfall. Die Stärke der Bergischen Assekuranz Makler zeichnet sich durch eine sehr hohe Marktabdeckung, hervorragend ausgebildete Mitarbeiter und verschiedene auf bestimmte Zielgruppen zugeschnittene Angebote aus. Mit einer individuellen Analyse und der Nutzung modernster Finanz-Vergleichssoftware, werden Interessenten und Kunden objektiv und unabhängig beraten.

News-ID: 477295 • Views: 168 (Stand: 25.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/477295/Private-Krankenversicherung-im-Wettbewerb.html>